РЕФЕРАТ

На тему: «Проблемы этики деловых отношений»

**ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭТИКИ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ: ПЯТЬ**

**КАТЕГОРИЙ**

*Этические проблемы можно поделить на пять общих категорий: взяточничество, принуждение, обман (введение в заблуждение), воровство и несправедливая дискриминация.* Эти категории охватывают наиболеетревожащие и достойные самого строгого осуждения приемы ведения бизнеса.

**Взяточничество**

Взятку используют для манипулирования людьми посредством приобретения влияния***.*** *Взяточничество* определяют как «предложение, дачу, получение или вымогательство чего-то ценного с оказания влияния на действия лиц, выполняющих должностные государственные или юридические обязанности». Вышеупомянутой ценностью может быть прямая выплата в денежном или натуральном выражении. Та же ценность может принимать форму «смазки» или «отката», выплачиваемого после завершения сделки. Взятки порождают конфликт интересов взяткополучателя и организации, в которой он служит. Это лицо несет фидуциарную ответственность перед своей компанией (лица, несущие фидуциарную ответственность, занимают должности, требующие доверия другого лица, в данном случае – организации. Фидуциар должен осуществлять все права и полномочия, принадлежащие организации, во благо этой организации). Взятки создают частный интерес, который, вполне вероятно, вступит в конфликт с интересом организации. Чаще всего взятки используют для того, чтобы обеспечить сбыт, проникнуть на новые рынки, изменить государственную политику или избежать ее воздействия. «Смазочные» платежи, предлагаемые сотрудникам таможенных служб, чтобы облегчить таможенный досмотр ввозимых товаров, являются формой благодарности за выполнение услуг, которые в ряде стран по традиции остаются платными. Хотя в приглашении проституток и платежах наличными легко усмотреть взятки, порой бывает крайне трудно установить намерения людей, делающих подобные подарки. Иногда подарки являются знаками обычной вежливости. Иногда их преподносят, чтобы оказать влияние на деловые решения, которые могут быть приняты когда-нибудь в будущем. По всей вероятности, ключевое значение имеют вопросы о намерении стороны – дарительницы и реакции, ожидаемой ею от принимающего подношение лица. Если подарок сделан с целью воздействия на чье-то поведение – это взятка. Если подарок, независимо от намерений дарителя, оказывает влияние на поведение того, кто его принял, то он также действует как взятка. Если же подарок не влияет на будущее поведение принявшего его человека, то он не срабатывает, как взятка. Впрочем, отсутствие воздействия или влияния порой трудно доказать.

**Принуждение**

*Принуждение –* это управление людьми и компаниями посредством силы или угрозы. Это понятие определяют как «принуждение силой, оружием или угрозой... Принуждение может быть физическим, или реальным, – в тех случаях физическую силу применяют, чтобы вынудить человека совершить какие-то действия против его воли, либо *имплицитным*, или *легальным*, – например, когда одну сторону средством ее подчинения другой стороне, заставляют сделать то, что она по своей доброй воле отказалась бы делать»

Силой зачастую является угроза применения административных мер в отношении более слабой стороны, например угроза отказа в продвижении по

службе, увольнения или очернения лица, работающего в определенной сфере. Человека могут принуждать совершать действия, которые противоречат его личным убеждениям. Принуждение может быть применено и по отношению к компаниям, например, фирму, занимающуюся розничной торговлей, могут заставить продавать определенные продукты, для того, чтобы получать другие, более нужные ей продукты.

Специфической формой принуждения можно считать вымогательство. Веласкес дает следующее определение вымогательства: «...наемный работник занимается коммерческим вымогательством в том случае, если он требует учета его личных интересов в качестве условия благоприятного ведения дел с лицами со стороны, с которыми работник совершает сделки как должностное лицо». Вымогательство может сочетаться с теми или иными угрозами, от которых можно «откупиться» выплатой мзды. К умышленным угрозам чаще всего прибегают для того, чтобы обеспечить продолжение деятельности на рынке, предотвратить конкуренцию или уберечь компанию от возможного ущерба.

**Обман (введение в заблуждение)**

*Обман –* это манипулирование людьми и фирмами посредством предоставления им ложной информации. *Обман –* это «акт введения в заблуждение, умышленное введение в заблуждение лживыми словами или обманными действиями…Сознательно сделанное заведомо ложное заявление

либо демонстрация, прямо или косвенно относящиеся к имеющимся или к прошлым фактам». Введение в заблуждение включает в себя искажение либо

фальсификацию данных исследований или отчетности, недобросовестную рекламу или заведомо ложное представление продуктов. Обманом также является предоставление искаженных данных об издержках, не соответствующие реальности оценки эксплуатационных качеств продукта и

ложные сведения о финансовом состоянии компаний. Понятие «обман» охватывает широкий круг деяний компаний – от мелкой лжи, которая, возможно, не причинит особого вреда, до изощренных схем обмана, способных привести к крупному экономическому или физическому ущербу, включая гибель людей.

Случаи с ремонтными работами в автосервисе – классический пример

введения в заблуждение. Работавшим в компании автослесарям были предложены такие экономические стимулы, которые способствовали бы увеличению продаж запасных частей. Поэтому они настоятельно рекомендовали производить многочисленные замены частей, которые на самом деле не нуждались в ремонте. Клиентов вводили в заблуждение, и они

соглашались на выполнение большего объема ремонтных работ, чем требовалось их автомобилям.

**Воровство**

*Воровство –* это присвоение человеком того, что ему не принадлежит на правах собственности. Определение не относится к собственности, потерянной вследствие конкуренции, когда игру ведут с укорененными в культуре экономическими правилами. Однако если собственность утрачена в результате изменения правил, ее потерю считают воровством при соблюдении одного из следующих условий:

􀂃 не было возможности предпринять действия, которые соответствовали бы новым правилам;

􀂃 было невозможно своевременно предвидеть возникновение новых правил, с тем, чтобы подчиниться им до утраты собственности.

Понятие «воровство» также охватывает широкий круг нарушений этики.

Собственность может быть материальной или интеллектуальной. К воровству относятся и такие сделки, при которых какое-либо лицо использует информацию, полученную благодаря своему привилегированному положению, как собственность. Воровством следует считать и подделку продуктов, и манипулирование ценами, и использование информации, являющейся собственностью какой-либо компании, в интересах другой фирмы. Такую информацию можно получить через несанкционированный доступ к компьютерам и программам компании, владеющей информацией на правах собственности.

Сговор нескольких сторон в отношении цен приводит к воровству, потому что поддерживает сильно завышенные цены и таким образом лишает покупателей денег, которые они не должны были платить для совершения конкретных покупок. Нечестность при заключении и соблюдении контрактов

также приводит к воровству. Обманутая сторона теряет нечто ценное, причем

этой ценности ее лишают без ее согласия. Аналогично обман покупателей или продажа им несуществующих товаров лишает их какой-то ценности, так же как и несправедливое установление цен.

**Несправедливая дискриминация**

*Несправедливую дискриминацию* определяют как «необъективное отношение к людям из-за их расовой принадлежности, возраста, пола, национальности или вероисповедания либо отказ людям в предоставляемых другим привилегиях по указанным причинам... Это неспособность относиться ко всем людям одинаково в случаях, когда между теми, кому благоприятствуют, и теми, кому отказывают в благожелательном отношении, нельзя найти обоснованного различия». Мы называем такое явление несправедливой дискриминацией, которая отличается от дискриминации, обоснованной рациональными критериями, совершенно приемлемыми для большинства. Людей принимают на работу на основании их квалификации и платят им заработную плату в соответствии с тем вкладом, который они вносят в деятельность организации. Несправедливая дискриминация имеет место, когда одному человеку или категории лиц отдают предпочтение перед другими на основании критериев, не имеющих отношения к деятельности. Веласкес отмечает, что несправедливая дискриминация в области занятости включает три основных элемента.

1. Решение, принятое против одного или нескольких работников (или

потенциальных работников), не основано на личных достоинствах этих лиц.

2. Решение обосновано исключительно или отчасти расовыми или

половыми предрассудками, ложными стереотипами либо какими-то иными

морально неоправданными убеждениями.

3. Решение (или ряд решений) оказывает вредное или отрицательное

воздействие на интересы работников.

Несправедливая дискриминация имеет место в тех случаях, когда человеку отказывают в работе, продвижении по службе или в иных благах из-за его расовой принадлежности, пола или вероисповедания. Эти критерии не имеют отношения к принятию решений, касающихся найма, продвижения по службе или распределения благ.

Таким образом, этика деловых отношений изучает соответствие моральных норм человека деятельности и целям деловой организации. Она не является простым набором определенных моральных стандартов, а *представляет собой инструмент анализа и решения проблем, которые встают в деловой жизни.*

**Решение этических проблем**

*Открытость и этика идут рука об руку и любые действия считаются неэтичными, если их нельзя публично обсудить.* Она предоставляет тем, кто заинтересован в определенном решении, возможность обнародовать свои взгляды и открывает для дискуссий причины, по которым были приняты определенные решения. Это в свою очередь позволяет лицам, принимающим решения, учиться на основе опыта и улучшать свою способность выносить суждения. Многие известные бизнесмены полагают, что *открытость является* *наилучшим способом развеять посторонние подозрения относительно* *мотивов и действий компаний.* Открытость не панацея для улучшения взаимоотношений между бизнесом и обществом, но стремление действовать в открытой системе лежит в основе подобных взаимоотношений. Бизнес должен быть открытым для мнений общества и открыто говорить о себе. Это необходимо для создания доверия.